

Felicitaciones por llegar a este punto en el Plan de compensación de Juice Plus+.

Alcanzar el título de Sales Coordinator será un nivel muy importante en tu trayectoria. Alcanzar el nivel de Sales Coordinator te hará elegible para ingresos adicionales de la siguiente manera:

- Recompensa por el título de SC de \$700 o \$600 (Express Track / Fast Track)
- Ganancia de ventas de tus clientes (10% en pedidos JP, 50% en pedidos TG)
- 5% de aumento de la Comisión SC por un total del 15% (efectivo el mes siguiente)
- Como SC, recibes un pago del 25% sobre tus clientes personales
- Elegible para Recompensas de Patrocinador Activo de QSC de \$400 o \$300 (Express Track / Fast Track)
- Elegible para Recompensas de Patrocinador Activo de SC de \$700 o \$600 (Express Track / Fast Track)
- Elegible para calificar para el bono de desempeño del 3% (PB)
- Elegible para calificar para el bono de promoción (POB) del 3%
- Prospectos de la empresa
- Recompensa de \$100 a los Calificadores de PB por 1 era vez

Hay dos formas de calificar para Sales Coordinator.

Para simplificar cada uno de estos enfoques se les ha asignado su propia hoja de trabajo del Plan de Compensación.

Sales Coordinator Track 1: “TRACK DEL EQUIPO”

- Este track sigue siendo el mismo y la hoja de trabajo es la misma.
- Tiene un enfoque doble: conseguir clientes y formar un equipo.
- Ideal para personas apasionadas por compartir nuestra misión agregando clientes y equipo.
- Agrega por lo menos 13 nuevos clientes directos tuyos, tus P, P+ y QSC Miembros del Equipo (para un total de 20).

Sales Coordinator Track 2: “TRACK DEL CLIENTE”

- Este track es nuevo y tiene una hoja de trabajo completamente nueva.
- Tiene un enfoque singular: Agregar Clientes. Agregar nuevos miembros al equipo es opcional.
- Ideal para personas que tienen una clientela existente o un gran número de seguidores en las redes sociales y son apasionado por compartir nuestra misión agregando clientes.
- Se debe tener un mínimo de 20 clientes personales.

¡Esta flexibilidad es maravillosa! Puedes elegir qué enfoque funciona mejor para tus objetivos personales y utilizar esta hoja de trabajo para planificar y realizar un seguimiento de tu progreso. Es importante recordar que los clientes y el equipo son permitido en los dos tracks, sin embargo, cada uno tiene requisitos únicos para lograr el título de Sales Coordinator.

Si tienes alguna pregunta, comunícate con tu equipo de soporte de línea ascendente o comunícate con Juice Plus + Business Support

SC HOJA DE TRABAJO TRACK DEL EQUIPO

Plan de Compensación
Efectivo Julio, 2022
ESTADOS UNIDOS

Nombre: _____ FIN: _____ Fecha de Inicio: _____
(Fecha de envío del primer pedido dentro del período de 6 meses de SC)

1. He generado 10,800 en Volumen de Productos Promocionales (PPV) de mis pedidos, los pedidos de mis clientes y mi equipo (P, P+ y QSC) dentro de 6 meses calendario o menos con un mínimo de 20 clientes.
2. He creado una estructura de equipo de por lo menos 1 P+ y 2 QSC en 3 líneas se paradas.

OPORTUNIDADES DE RECOMPENSAS DE TÍTULO SC

Express Track: Logra el título SC en los primeros 90 días y gana una recompensa de título de \$700.

Fast Track: Logra el título de SC en los primeros 6 meses (a partir de la fecha del 1er envío dentro del periodo de 6 meses) y gana una recompensa de título de \$600.

1. PPV generado de mis pedidos, los pedidos de mis clientes y equipo (P, P+ y QSC): _____
(Deberá ser por lo menos 10,800 PPV de los últimos 6 meses)
2. Nombre del P+ o miembro del equipo superior: _____ (Debe ser una línea separada)
3. Nombre del QSC o miembro del equipo superior: _____ (Debe ser una línea separada)
4. Nombre del QSC o miembro del equipo superior: _____ (Debe ser una línea separada)

A continuación presentamos ejemplos de cómo alcanzar SC. El ejemplo 1 muestra nuestra categoría exitosa. "El Poder de 3". El ejemplo 2 muestra la estructura mínima requerida para alcanzar SC. La columna de la derecha calcula las Recompensas por Título y de los Premios de Patrocinio que pueden ganarse en ambos ejemplos y cómo maximizar tus ganancias por medio de Express Tracking a SC

EJEMPLO 1: EL PODER DE 3

DUPLICA 3 MIEMBROS DE EQUIPO QSC



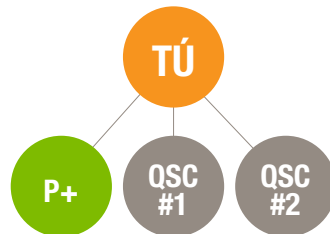
HAZLO - DUPLÍCALO

Recomendamos maximizar tus ingresos ayudando a 3 miembros a alcanzar QSC en tu camino a Sales Coordinator.

¡No hay límite para la cantidad de miembros del equipo que puedes patrocinar!

EJEMPLO 2: ESTRUCTURA REQUERIDA

1 SOCIO + 2 QSC MIEMBROS DEL EQUIPO



BENEFICIOS DE SALES COORDINATOR

- Ganancia de Ventas de todos tus clientes
- SC Incremento de la tasa de comisión al 15%
- Pago del 25% en clientes personales
- Elegible para ambos Premios por Patrocinio QSC (\$300/\$400) y SC (\$600/\$700)
- Elegible para calificar para PB y POB (Bonos del 3%)
- Prospectos de la Compañía
- Recompensa de \$100 a los Calificadores de PB por 1era vez

EJEMPLO 1: RECOMPENSAS DE TÍTULO En Tracks: Fast y Express

Fast o Express Track	Fast	Express
Recompensa por Título de P+	\$50	\$100
Recompensa por Título de QSC	\$300	\$400
Recompensa por Título de SC	\$600	\$700
Patrocinador activo de QSC Premio #1	\$300	\$400
Patrocinador activo de QSC Premio #2	\$300	\$400
Patrocinador activo de QSC Premio #3	\$300	\$400
TOTAL	\$1,850	\$2,400

EJEMPLO 2: INGRESO POR TÍTULO 2 Tracks: Fast y Express Track

Fast o Express Track	Fast	Express
Sustraer	-\$300	-\$400
QSC Premio #3 de Patrocinador activo		
TOTAL	\$1,550	\$2,000

* Mantén un volumen de 1,800 PB cada mes para tener un negocio Calificado y ganar el 3% de Bono por Desempeño en tu equipo.

** Para ver detalles completos consulta el documento del "Plan de Compensación Fase 1".

Nombre: _____ FIN: _____ Fecha de Inicio: _____
(Fecha de envío del primer pedido dentro de los 6 meses para SC)

1. He generado 10,800 en Volumen de Producto Promocional (PPV) de mis pedidos, los pedidos de mis clientes y mi equipo P, P+ y QSC) dentro de los 6 meses calendario o menos.

- Puedes lograr este título con los clientes, no se requiere estructura de equipo.
- Un mínimo de 6,500 proviene del volumen de clientes (esto incluye tus pedidos y los pedidos de tus clientes), no se contarán más de 2,700 de los pedidos de tu hogar.
- No contará el pago de pedidos enviados fuera de su hogar.
- Aunque no se requiere equipo, 4,300 de los 10,800 pueden provenir del equipo (P, P+ y QSC)
- Se debe tener un mínimo de 20 clientes personales.

(Todo el volumen de productos promocionales (PPV) generado a partir de mi promoción al título de QSC durante mi ventana de Sales Coordinator de 6 meses, incluidos los pedidos nuevos y reenviados, contarán para mi promoción Express o Fast Track a SC).

OPORTUNIDADES DE RECOMPENSA POR TÍTULO Sales Coordinator POR TRACK DE CLIENTES (comienza el 1º de octubre, 2021)

Express Track: Logra SC en los primeros 90 días (a partir de la fecha de envío del primer pedido) y gana una recompensa de título de \$700.

Fast Track: Logra SC en 6 meses (desde la fecha de envío del primer pedido dentro de tu período de SC de 6 meses) y gana una recompensa de título de \$600.

Para PPV: Ve a tu Portal de Socios → Selecciona Reportes → Llega a Bonos de Fast Track de Edificación del Equipo → Ingresa el Rango de Fechas

1. PPV que he generado a partir de mis pedidos y los pedidos de mis clientes. (no se requiere equipo) _____
(Mínimo 6,500 del volumen de clientes, no se contarán más de 2,700 de los pedidos de tu hogar. (PPV de tus Clientes)
Se debe tener un mínimo de 20 clientes personales)
2. PPV que he generado a partir de los P, P+ y QSC de mi equipo.
(el equipo es opcional, no se requiere) _____
Rojo = PPV de Clientes necesario Negro = Exceso
Ingresa PPV Total
3. PPV que ha generado mi equipo. (Contara un maximo de 4,300, no es requisito tener equipo.) _____
(Si tienes equipo, puedes contar con 4,300 de los 10,800 PPV que se requieren.) (Tu Total de PPV) (Ingresa PPV de Equipo; Max 4,300)

Calculadora para planificar el volumen necesario

Selecciona el Producto Cantidad Total PV

TOTAL DE PPV: _____

Rojo = Se Necesita Negro = Exceso

A veces es útil eliminar datos para actualizar campos calculados automáticamente.

Las tres columnas siguientes muestran los requisitos, los beneficios y las recompensas del título de Sales Coordinator.

10,800 PPV REQUERIDO

- El Track del Cliente puede ser logrado tan solo con tus pedidos y los pedidos del cliente.
- Sin embargo, si los miembros del equipo se unen a ti, sus órdenes (P, P+, QSC) también contribuirán al total del volumen requerido, siempre que 6,500 PPV sea tuyo y de tus clientes.

BENEFICIOS DEL Sales Coordinator

- Ganancias de Ventas de tus clientes
- Comisión SC aumenta al 15%
- Pago del 25% en clientes personales
- Elegible para la Recompensa por Título de SC (\$600 / \$700)
- Elegible para las Recompensas de Patrocinador Activo de QSC (\$300 / \$400)
- Elegible para las Recompensas de Patrocinador Activo de SC (\$600 / \$700)
- Elegible para calificar para PB (bono del 3%)
- Elegible para calificar para POB (bono del 3%)
- Prospectos de la empresa
- Recompensa de \$100 a los Calificadores de PB por 1era vez

INGRESO DE RECOMPENSA POR TÍTULO Fast Track y Express Track.

Recompensas por Título	Fast	Express
Recompensa por Título de Socio+	\$50	\$100
Recompensa por Título de QSC	\$300	\$400
Recompensa por Título de SC	\$600	\$700
TOTAL:	\$950	\$1,200

RECOMPENSAS OPCIONALES DE PATROCINADOR ACTIVO

Recompensas de Patrocinador	Fast	Express
Recompensa de Patrocinador Activo QSC	\$300	\$400
Recompensa de Patrocinador Activo de SC	\$600	\$700
Title Reward		

* Mantén un volumen de 1,800 PB cada mes para tener un Negocio Calificado y gana el 3% de bono por desempeño (PB) en tu equipo.

** Para obtener detalles completos, consulta el documento "Plan de Compensación Fase 1".